

NUEVAS TENDENCIAS ESTRATÉGICAS

**ENCUENTRO
INTERNACIONAL**

para la innovación de la
MIPYME GRÁFICA

BOGOTÁ

13 de abril - 2016
8:00 am - 6:00 pm

**PANORAMA DE LA INDUSTRIA DE LA COMUNICACIÓN
GRÁFICA**

POR: CARLOS SILGADO-BERNAL

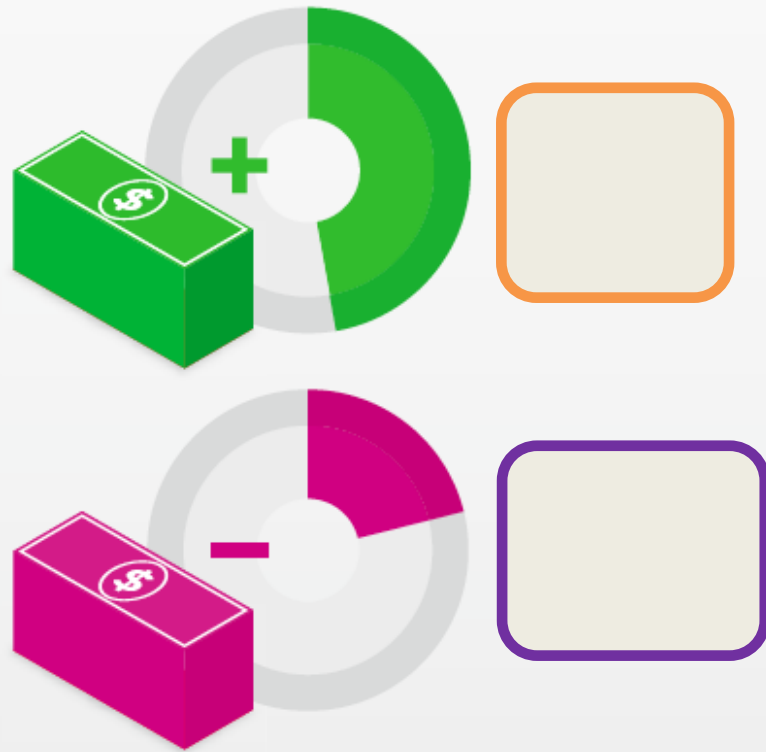


Agenda

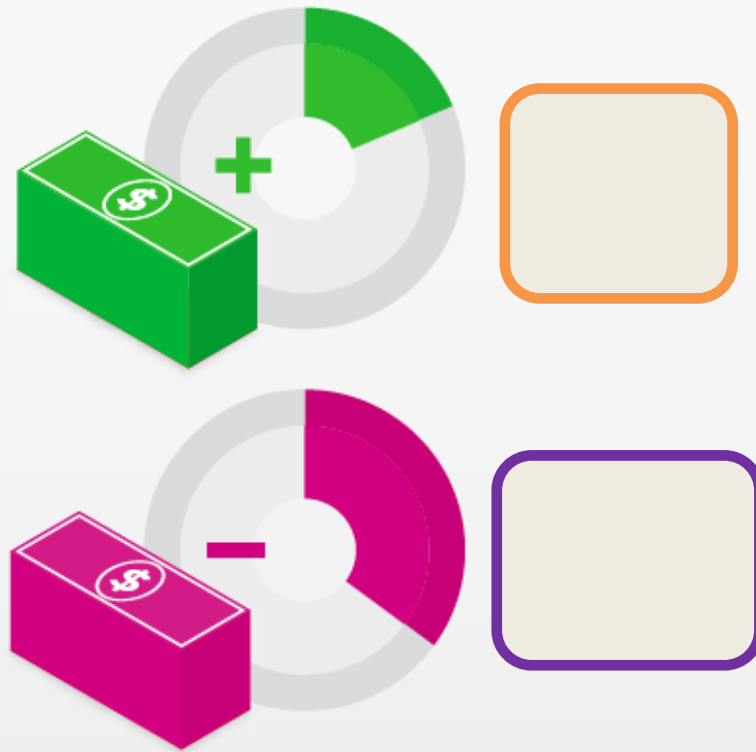
- Una industria madura en un entorno de transición
- La competencia por audiencias, usuarios, y recursos
- ¿Sigue la industria en América Latina las tendencias globales?
- Las oportunidades de la especialización y la diversificación

Un ejercicio de referenciación competitiva 2014/2015

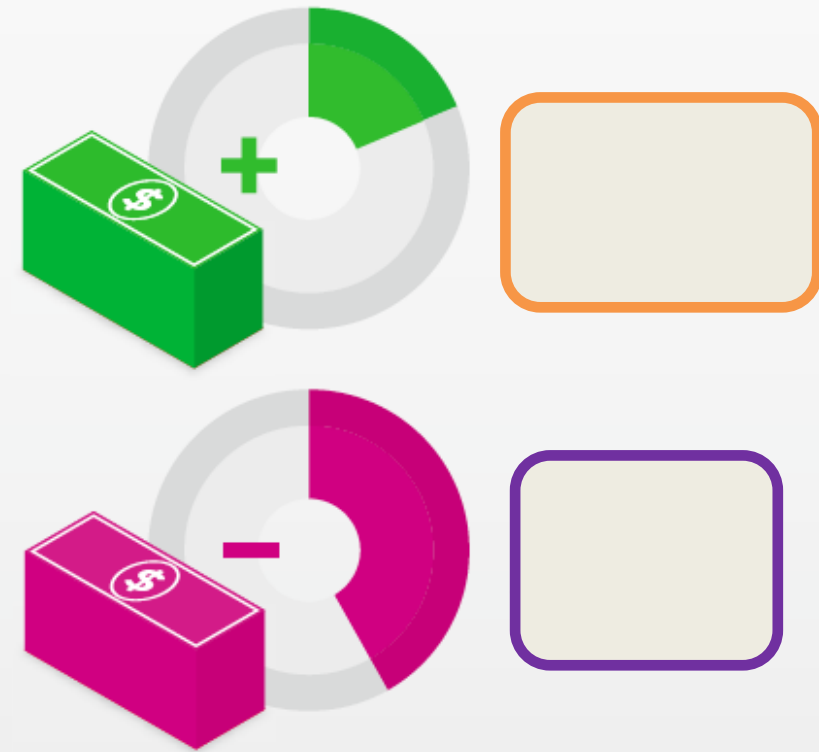
INGRESOS



PRECIOS



MARGEN DE UTILIDAD

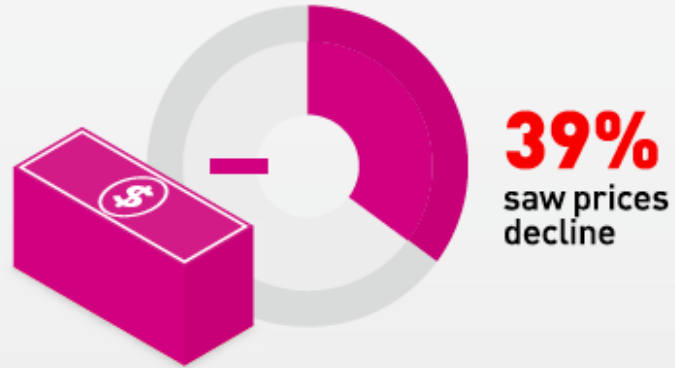
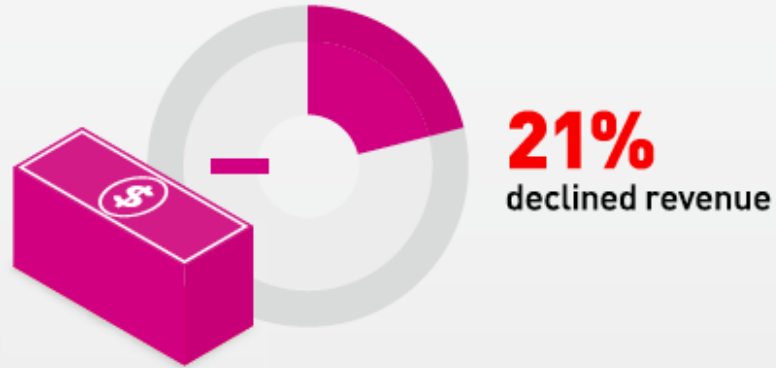


Un ejercicio de referenciación competitiva 2014 / 2015

INGRESOS

PRECIOS

MARGEN DE UTILIDAD

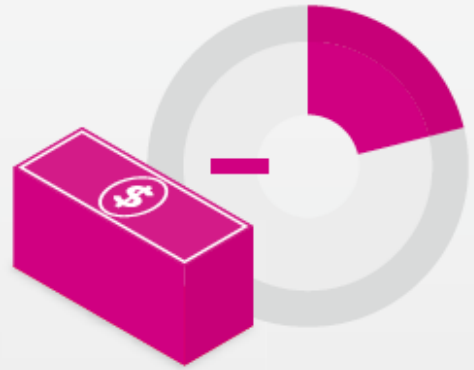


Un ejercicio de referenciación competitiva 2014 / 2015

INGRESOS



47%
of printers
grew revenue
in last year

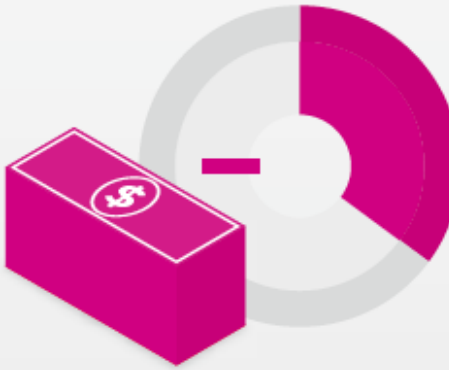


21%
declined revenue

PRECIOS



19%
of printers
raised prices in
last year



39%
saw prices
decline


MARGEN DE UTILIDAD



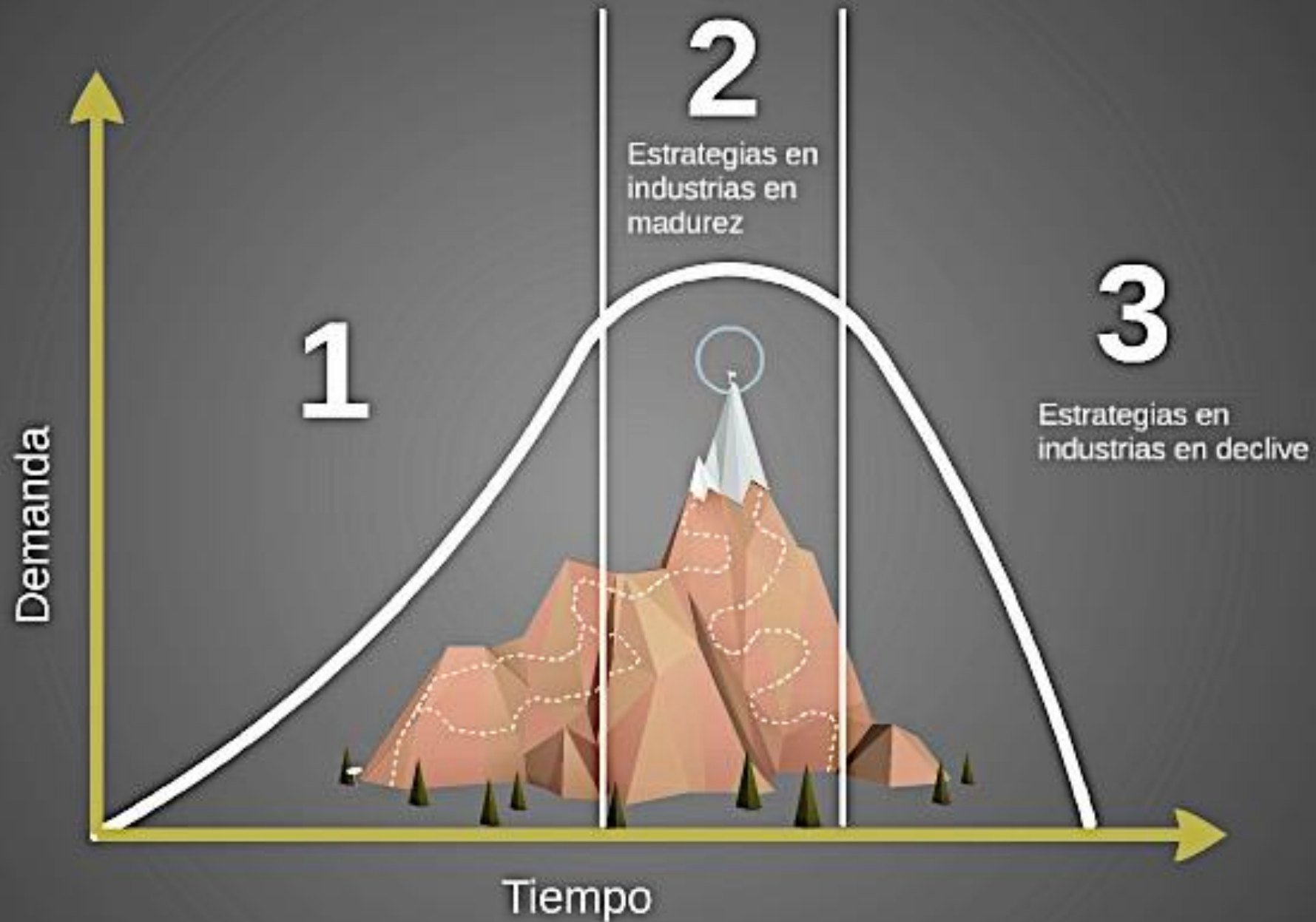
19%
of printers
increased margins
in last year



43%
saw margins
decline



Una industria madura con
productos en distintas fases del
ciclo de vida





Un entorno en transición.
Un mundo globalizado y
digitalizado

REDISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN PUBLICITARIA

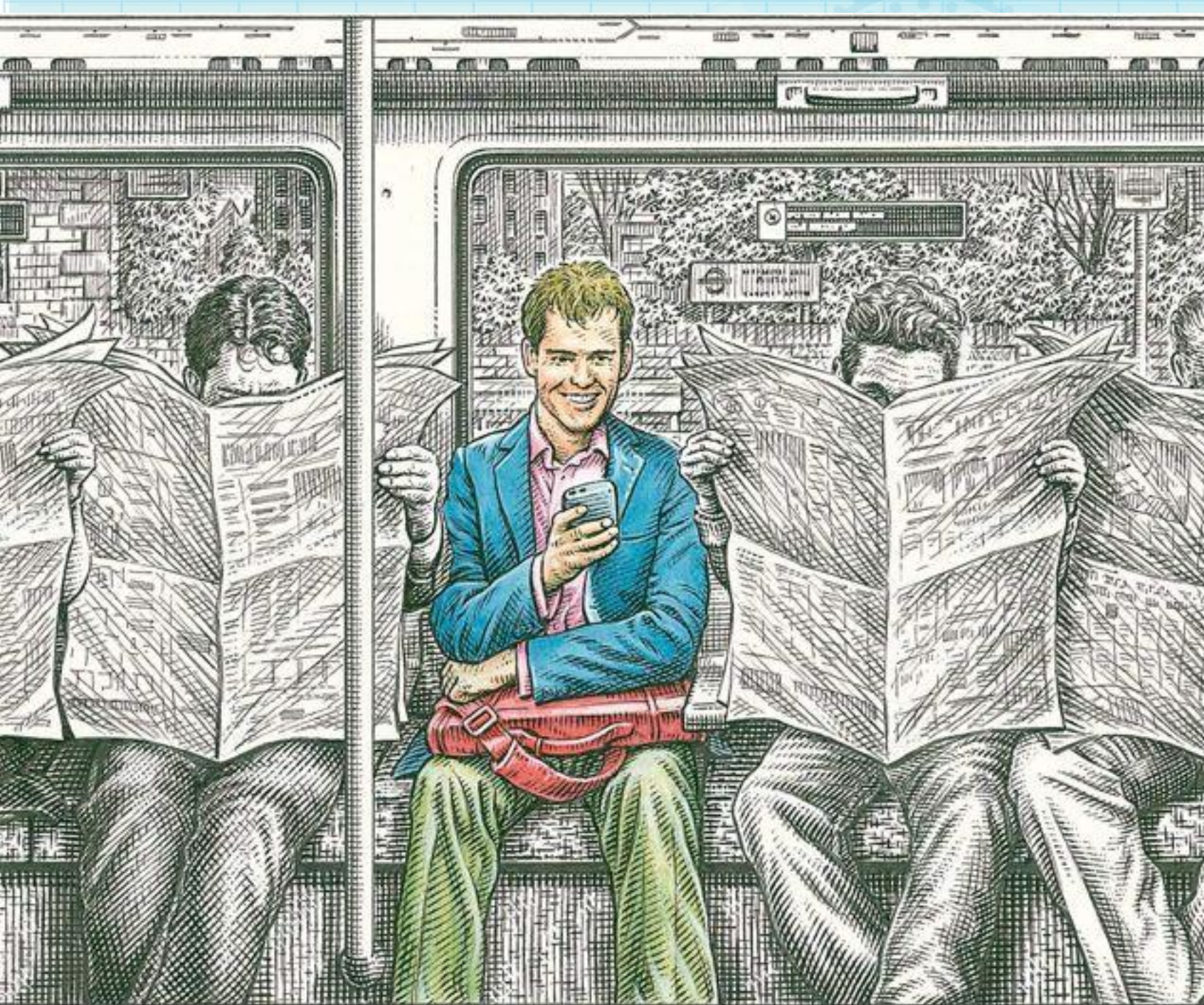


La inversión publicitaria en periódicos y revistas disminuye en casi todo el globo desde 2008.

Su participación pasó de 39.4% en 2007, a 19.6% en 2015, se estima que bajará a 16,7%, en 2017.

Pronóstico para 2017:

- Televisión 35.9%
- Internet 34%, tasa de crecimiento 4.5% (publicidad en móviles 12.9%; tasa de crecimiento 42.2%)
- Publicidad exterior 6.6%



La competencia
por audiencias,
usuarios y
recursos



La competencia
por audiencias,
usuarios y
recursos

El caso del libro – primera parte

eReaders vs. Tablets vs. Books



El caso del libro – primera parte



A stack of books is shown on the left, including titles like 'GEOMETRY', 'Algebra 2', and 'Economics'. On the right, a man in a green shirt stands next to a table comparing books to digital content. The table lists six attributes: Portable, Durable, Interactive, Searchable, Current, and Great content. The first four attributes are marked with a red 'X', while 'Current' and 'Great content' are marked with a green checkmark.

Portable	X
Durable	X
Interactive	X
Searchable	X
Current	✓
Great content	✓

El caso del libro – segunda parte



2007 – E-book, el Amazon Kindle

En 2014, las ventas de E-books representaron aprox. 12.6% del mercado del libro.

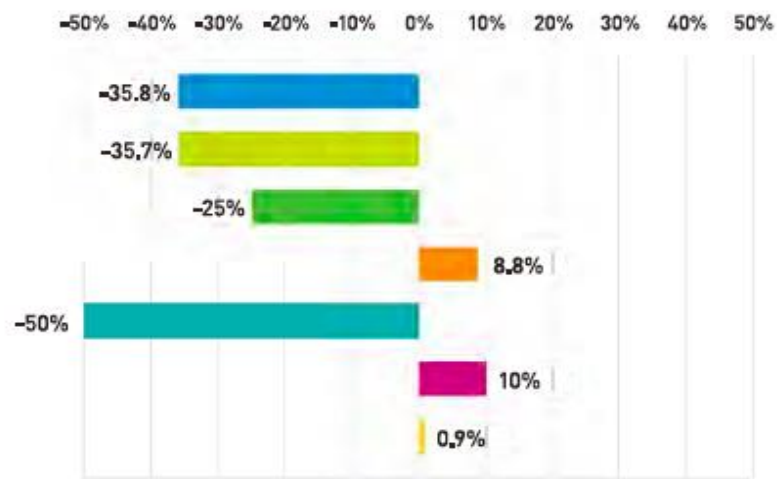


El libro impreso es el preferido de los lectores: 46% leen solo libros impresos; 6% leen solo e-books, en EEUU.

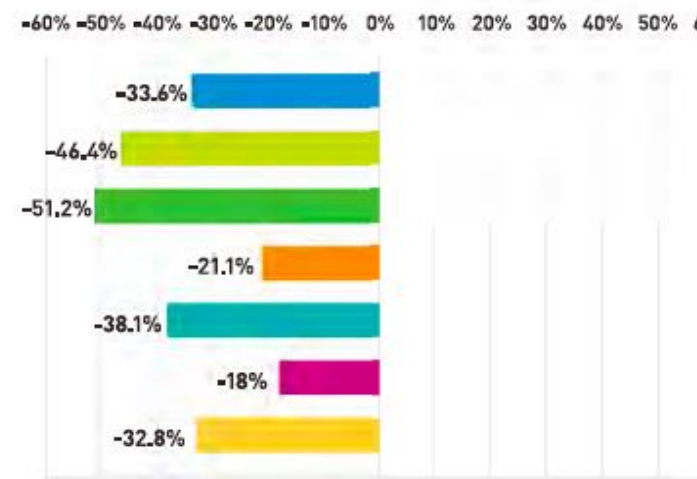
¿Sigue América Latina las tendencias globales?



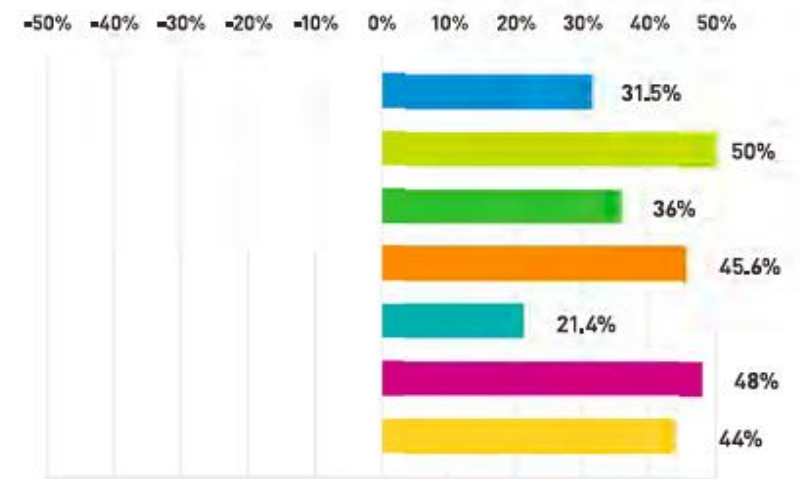
LARGO DE LAS TIRADAS



TIEMPOS DE ENTREGA



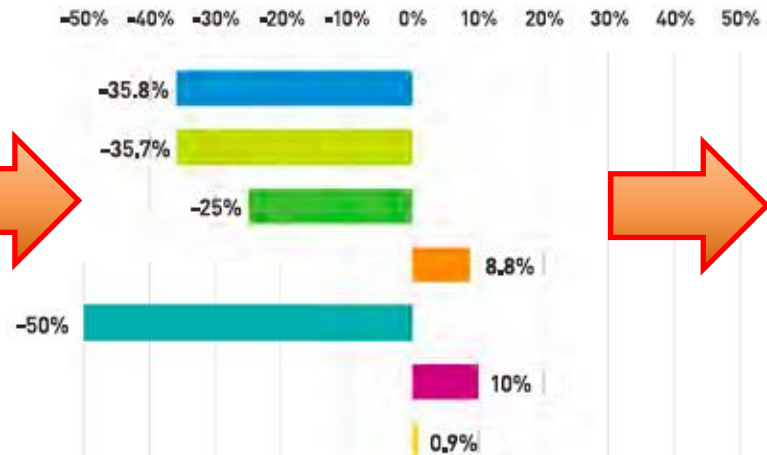
NÚMERO DE PEDIDOS



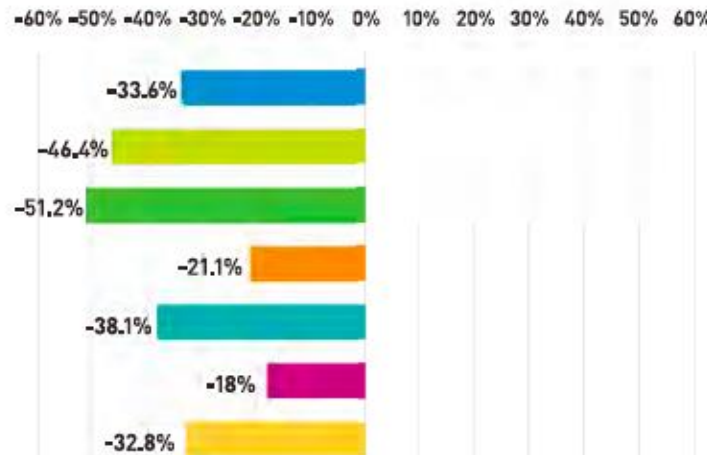
¿Sigue América Latina las tendencias globales?



LARGO DE LAS TIRADAS



TIEMPOS DE ENTREGA



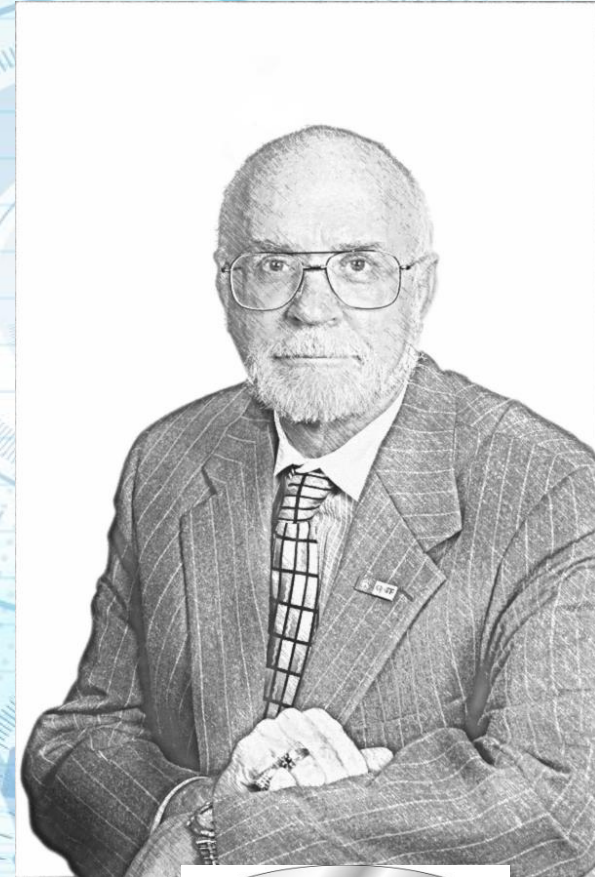
NÚMERO DE PEDIDOS



Opciones estratégicas y su impacto en las utilidades

- Es posible obtener utilidades doblemente incrementadas mediante la diversificación especializada

Ronnie H. Davis Ph.D.
Neil Richards Visionary
Leadership Award 2005



Diversificación especializada por mercado/cliente vertical /

product

Grado de diversificación

Más
diversificada
Menos
diversificada

3. Diversificado

4. Diversificación
especializada

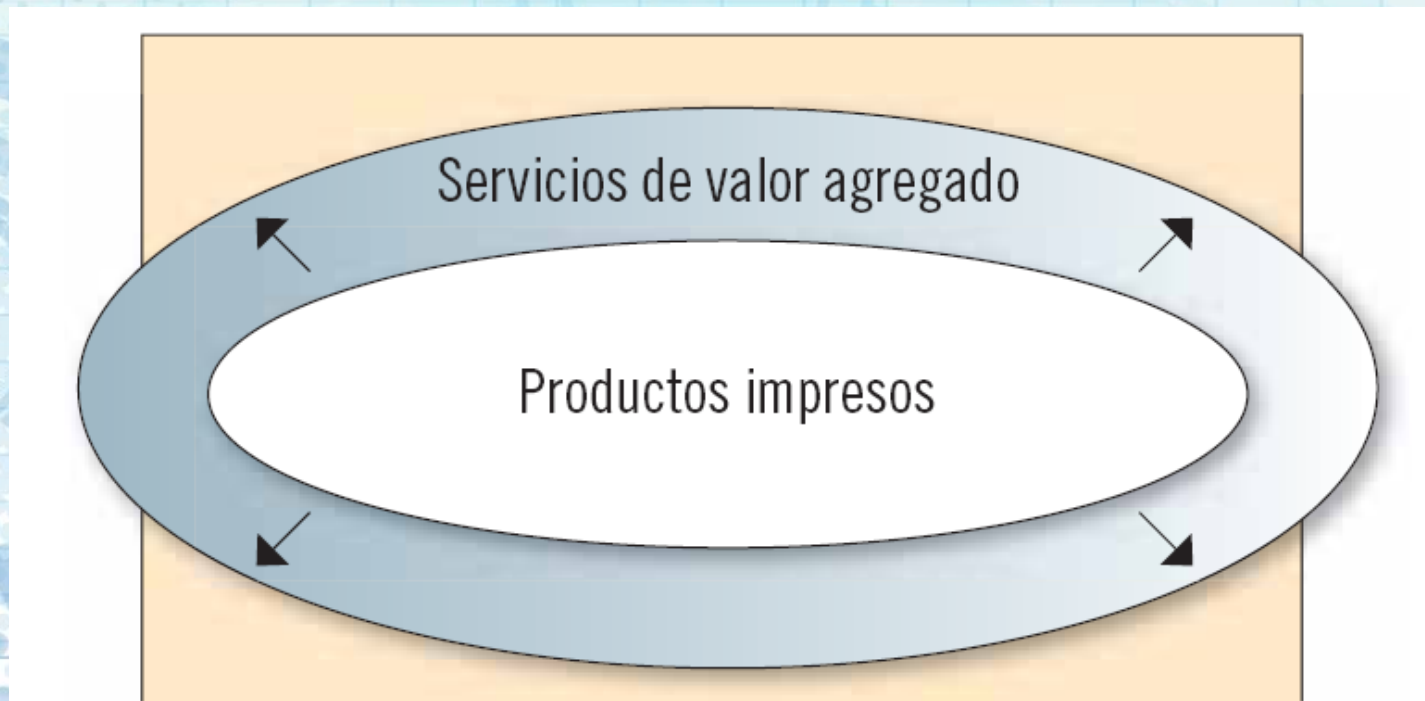
1. Desenfocado

2. Especializado

Menos especializada

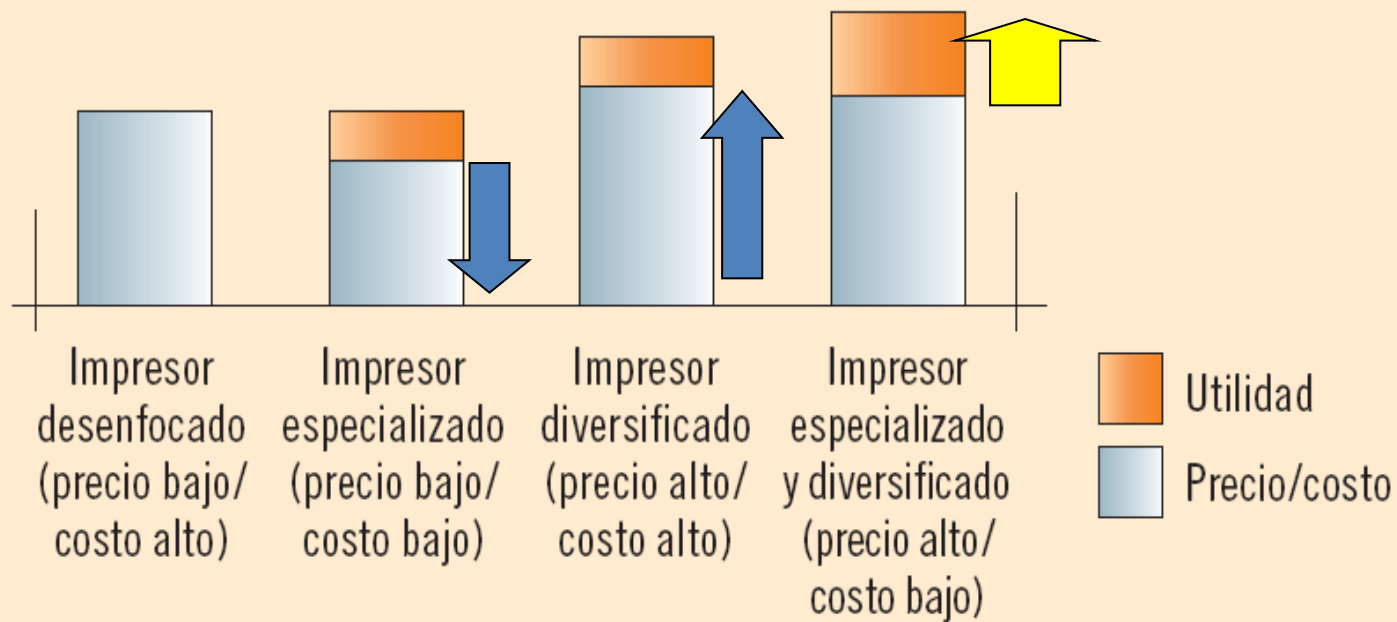
Más especializada

Grado de especialización (por mercado/cliente vertical)



Contradicción estratégica: especialización (productos impresos) en el centro y diversificación en servicios de valor agregado (servicios complementarios adicionales a los productos impresos).

Comparación precio y costo por opciones de estrategia



La combinación de diversificación y especialización permite alcanzar costos más bajos y precios más altos, a la vez.

Un impresor comercial exitoso

Estructura de los ingresos por diferentes servicios

2002	2009	
100%	55%	Impresión offset
	8%	Software (venta de una aplicación para gestión de medios y marketing en línea)
	17%	Impresión digital
	20%	Distribución y fulfillment

Impresores digitales exitosos

Estructura de los ingresos por diferentes servicios

n= 75 empresas

2003

53%

Impresión offset

14%

Impresión digital en color

17%

Impresión digital b/n

6%

Impresión inkjet de gran formato


14%

Servicios diferentes a impresión

Mi empresa

Estructura de los ingresos por diferentes servicios

2015	2016 - 2020	
100%	? %	Impresión offset
	? %	Impresión digital
	? %	Servicios diferentes a impresión
	? %	



Diversificación, servicios
de valor agregado,
impresión por demanda,
sostenibilidad ambiental

Elevada eficiencia, calidad
superior y mejores
tiempos de entrega



¡GRACIAS!

carlos.silgadobernal@gmail.com